

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 60 (2002)

Heft: 2: Développement durable : réponses technologiques suisses aux besoins environnementaux des pays émergents

Artikel: Les sciences de pointe au service du développement : quels enjeux pour les investisseurs?

Autor: Egli, Thomas

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-141201>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 17.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

LES SCIENCES DE POINTE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT, QUELS ENJEUX POUR LES INVESTISSEURS ?»

Thomas EGLI

Thomas Egli Consultants

Genève, Suisse

thomas.egli@tinyworld.ch

Les applications scientifiques, parfois fraîchement issues de recherches fondamentales, permettent d'intervenir sans attendre sur des questions vitales provoquant ainsi l'émergence de nouveaux marchés (médecine, traitement de l'eau...). Si, pour de multiples raisons, les investisseurs ne tentent pas tous de comprendre le fonctionnement exact de ces procédés, certains, particulièrement éclairés, décident pourtant d'y regarder de plus près et gagnent alors le gros lot.

Dans le domaine du développement, la rencontre entre investisseurs et scientifiques n'est pas de tout repos, mais est particulièrement enrichissante... dans tous les sens du terme.

«Tiny World» est un des services de la société «Thomas EGLI, Consultants» et se charge de construction d'entreprises et d'intermédiaire en investissement. Les consultants qui y sont affiliés sont spécialisés dans les domaines scientifiques à implications sociales majeures et accompagnent régulièrement plusieurs projets fraîchement issus des laboratoires ou en passe de commercialiser leur produit.

Voici donc les principales questions que peuvent se poser des investisseurs (publiques ou privés) qui voudraient servir l'humanité en développant des projets pertinents mais parfois très en avance, et les réponses apportée par «Tiny World».

Ces techniques que ces entreprises mettent en œuvre ne sont-elles pas trop compliquées pour que les investisseurs puissent s'y intéresser ?

Non, au contraire, pointu ne veut pas dire compliqué. Ce qu'il se passe couramment, c'est que le procédé émane d'un nouveau schéma de pensée, et que seuls les investisseurs ouverts d'esprits arrivent à les comprendre. Ce que nous voulons dire par-là, c'est qu'il faut différencier 3 niveaux d'innovations. Il y a d'abord *l'innovation directe*. C'est le cas lorsque par exemple nous mettons au point un système plus rapide pour une chaîne

de production. Mais si c'est une innovation très facile à appréhender, et nécessaire dans l'optimisation de procédés actuels, ce n'est pas celle qui permet de faire de réels bons en avant. La seconde, *l'innovation schématique*, est plus le fruit d'une compétition entre différentes pratiques (énergie solaire ou nucléaire, engrais chimique ou soutien fréquentiel à la production des plantes...). Bien souvent, les spécialistes eux-mêmes sont pris dans cette compétition et restent campés sur leurs positions sans accepter de s'ouvrir aux nouvelles idées, et les agences nationales pour l'innovation sont alors incapables de prendre des décisions dans ce domaine, tant leurs membres sont incompetents pour prendre ces décisions. Enfin, la troisième est *l'innovation sélective*, et intervient sur une échelle de temps encore plus longue. Une entreprise ou une société humaine peut par ce biais cesser d'exister ou prendre une avancée considérable suite à l'échec ou à la réussite de ses schémas à faire face aux événements sur le long terme.

Le rôle d'agences comme «Tiny World» tient justement, entre autre, en une action pédagogique visant à rendre une innovation schématique accessible à tous. Des Etats ou des grands groupes peuvent avoir besoin de ses services.

Tout le monde, y compris parmi les investisseurs, n'a pas forcément d'atomes crochus, c'est le cas de le dire, avec la science. Que faire dans ce cas pour prendre ses décisions ?

C'est vrai, mais c'est souvent l'enjeu social du procédé ou son impact sur l'économie qui intéresse d'abord. Vient ensuite le moment de comprendre son fonctionnement. Il est utile dans ce cas de surtout *remonter d'un niveau logique* au préalable et de ne pas sélectionner les projets sur des critères trompeurs.

Tous ces paramètres que nous trouvons dans les magazines sont là pour faciliter la vie des investisseurs, mais sont en réalité des freins à l'innovation : Si une personne chargée de sélectionner des projets innovants se borne à utiliser des critères tels que le nombre de personnes dans l'équipe ou la présence ou non d'une personnalité reconnue garantissant l'idée, elle ne se pose pas les bonnes questions, positionnées à un niveau logique supérieur, soit respectivement : est-ce que l'équipe est totipotentielle, et est-ce que l'idée est en elle-même pertinente ? C'est comme si un chargé des ressources humaines sélectionnait ses employés sur le critère plus de 30 ans et moins de 45 ans au lieu de le faire sur les critères «dynamique» et «expérimenté». Car il arrive que des personnes répondent à ces deux critères à la fois en ayant moins de 30 ou plus de 45 ans...

C'est alors, donc, que les investisseurs avertis n'abordent les projets qu'accompagnés par des agences comme «Tiny World» avec un regard acéré, mais réaliste et responsable. Il est ensuite possible d'opérer à l'explication succincte du principe, avant de réunir les divers protagonistes à des réunions plus importantes de «*proof of concept*»¹

durant laquelle ils ont accès à tous les détails scientifiques, présentés de façon claire et compréhensible par tout un chacun.

Ces innovations, si importantes qu'elles soient, sont-elles pourtant si rapidement et facilement abordables ?

De la même façon qu'il faut savoir être exigeants avec les investisseurs pour qu'ils ne sélectionnent leur projet favori que sur des critères valables, il faut l'être aussi avec les ingénieurs ou les chercheurs qu'un état, un groupe... veut accompagner. Faire comprendre avec aisance et des mots simples une innovation, est pour nous un gage d'une totale appropriation de celle-ci par le manager en herbe. Il est un principe qui dit que si un scientifique n'est pas capable d'expliquer un concept à un enfant, c'est qu'il ne l'a pas compris lui-même...

Car ce qui est aussi vendu aux investisseurs, donc, c'est l'ouverture des porteurs de projets à *la totalité du nouveau champ de responsabilités qui s'offrent à eux* avec la création de leur entreprise !

Ces domaines sont stratégiques autant sur le plan social que sur le plan économique. Quels sont les types d'investisseurs qui sont le plus souvent intéressés ?

Les investisseurs de tous horizons.

Les «*business angels*»², qui n'ont pourtant pas des moyens infinis, parviennent à trouver une place de choix dans les projets stratégiques pour l'humanité, bien qu'ils soient parfois de très grande ampleur. En effet les fonds spécialement dédiés à ce types d'investissements ne manquent pas et permette d'assurer les investissements massifs. Ceci permet parallèlement aux investisseurs individuels ou institutionnels de devenir administrateurs de l'entreprise ou de l'aider à s'implanter dans tel ou tel pays, sur telle ou telle niche...

Afin de donner à ces projets le maximum de chances sur le court terme comme sur le long terme, il faut parvenir à faire se rencontrer des investisseurs et des entrepreneurs sur le plan relationnel. C'est ainsi que nous pourrons faire avancer l'humanité, en permettant à tout le monde de gagner le gros lot. *Plus les richesses sont réparties, et plus chacun gagne de l'argent*, c'est là une grande loi économique encore mal comprise. Il faut avoir confiance pour cela dans la nouvelle génération d'investisseurs. L'avenir de ce nouveau type d'investissements éco-responsable est dans la «contagion positive» qu'il peut entraîner en fonction des premiers résultats qui s'annoncent grandement positifs.

Quand est-il de l'accueil que réserve les pays émergents à ces nouvelles pratiques techniques ou scientifiques ?

Ces pays sont les premiers à pouvoir en bénéficier, même si les pays fortement industrialisés peuvent aussi les développer. Un système de traitement et de dessalement de l'eau peut servir à nettoyer l'eau rejetée par les usines d'Europe, mais avant tout à fournir en eau potable plus de la moitié de la population du «Sud». Il faut savoir prendre parfois des politiques osées pour les occidentaux, comme celle d'installer en plein pays émergents des centres de compétences. C'est par ce biais qu'il est possible d'enclencher *des cercles vertueux puissants et aux rétroactions étendues* dans le temps.

Ces centres de compétences doivent coûter chers dans une telle optique, comment les financer ?

Si nous prenons l'exemple de «Tiny World», nous finançons les entreprises avec les voies que nous avons déjà évoquées mais nous avons par ailleurs la chance de bénéficier d'allocations de recherches fondamentales délivrées par la fondation FOUND pour l'unicité des savoirs, à Genève. Cela nous permet d'ailleurs de garantir à nos entreprises d'être plus tard encore à la pointe, et à nos investisseurs de ne pas devoir financer des travaux au retour sur investissement parfois bien trop long. Les Etats politiques ont donc tout intérêt, malgré une récente croyance qui dit le contraire, d'investir dans la recherche fondamentale. Sans elle, pas d'innovation schématique, mais des humains qui se perdent dans la complaisance du présent. Une petite innovation en miniaturisation ou en génétique industrielle pour un grand salaire... et des enfants qui meurent toujours de faim dans le monde.

Notes :

¹ «pertinence du concept».

² littéralement : «anges d'affaires».